

<<国际商务英语综合教程辅导用书>>

图书基本信息

书名：<<国际商务英语综合教程辅导用书>>

13位ISBN编号：9787811341744

10位ISBN编号：7811341743

出版时间：2008-7

出版时间：对外经济贸易大学出版社

作者：廖瑛 主编

页数：122

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<国际商务英语综合教程辅导用书>>

内容概要

本书设有《国际商务英语综合教程》的课文译文、专业术语注释译文、练习答案等供参考。

《国际商务英语综合教程》及其姊妹篇《国际商务英语综合教程辅导用书》就是在作者继近几年来编著了《新编外贸英语口语教程》、《实用商务英语口语教程》、《实用商务英语口语训练》等书之后，又一部理论性和实用性很强、应用范围很广的教材。

本教程与作者已出版的上述教材，各校可根据各专业需要自选配套使用。

本书设有《国际商务英语综合教程》的课文译文、专业术语注释译文、练习答案等供参考。

本教程由湖南大学外国语学院商务英语系硕士研究生导师廖瑛教授任主编，陈洁、刘兴、王小玲和彭坚任副主编，参加编写工作的还有胡志雯、禹金林、杨萍、阳兰梅、廖越英、单晓晖、石颖和余婷等。

作者简介

廖瑛：教授，湖南师范大学英语语言文学专业毕业，现为湖南大学外国语学院语言学及应用语言学专业硕士研究生导师，院学术委员会委员、学位委员会委员，教育部和湖南省人文学科、学位评审专家，研究方向为应用语言学、文体学和商务英语。

1987～1995年任湖南省大学外语协会副会长，现任湖南省科技翻译工作者协会副会长兼学术部长。

著有《实用公关英语》、《实用外贸英语函电》、《国际商务英语——商务理论、语言与实务》、《实用外贸谈判英语》、《国际商务英语语言与翻译研究》、《新编外贸英语口语教程》和《国际商务英语综合教程》等共31册，合计850多万字，在各类学术期刊上发表论文20多篇，主持和参与主持国家级、省级和校级科研四项，其中两项分获省级一等和三等奖。

其著作和事迹已收入湖南省社会科学院主编的《当代湘籍作家大辞典》等多种辞书。

书籍目录

第一章 国际商务简介 1. 什么是商务?

2. 什么是国际商务?

3. 国际商务活动范围 4. 国际风险 5. 关于国际商法 6. 商业信用 7. 关于国际商务管理 8. 世界贸易组织简介

第二章 商务组织 1. 概述 2. 独资企业 3. 一般合伙企业 4. 有限合伙企业 5. 合股公司

6. 公司 7. 跨国公司

第三章 经营方式 1. 概述 2. 批发 3. 零售 4. 特许经营权 5. 代理 6. 电子商务

第四章 经济学入门 1. 什么是经济学?

2. 什么是宏观经济学?

3. 货币和财政政策 4. 什么是微观经济学?

5. 需求曲线 6. 供给曲线 7. 均衡价格 8. 需求变化和供给数量变化的关系 9. 供给变化和供给数量变化的关系

第五章 竞争的种类 1. 纯粹/完全竞争 2. 垄断竞争 3. 寡头垄断 4. 垄断

第六章 市场经济 1. 市场与市场经济 2. 价格 3. 供给和需求 4. 市场价格

第七章 国际贸易实务简介 1. 概述 2. 业务准备工作 3. 交易磋商 4. 签约 5. 出口合同的履行 6. 进口合同的履行

第八章 国际贸易术语及定价原则 1. 概述 2. 《2000年国际贸易术语解释通则》中贸易术语的定义 3. 如何确定进出口商品的价格?

4. 计价货币的选择 5. 佣金与折扣 6. 其他非价格商业术语

第九章 营销 1. 什么是营销? 2. 营销观念、 3. 营销和效用 4. 目标市场 5. 工业市场 6. 政府和机构市场 7. 消费者市场 8. 消费品的类别

第十章 营销组合与产品促销 1. 营销组合 2. 产品策划 3. 产品定价 4. 选择市场 5. 产品促销 6. 作广告 7. 产品包装 8. 打破语言障碍

第十一章 国际支付与结算 1. 概述 2. 信用工具 3. 汇票 4. 本票与支票 5. 汇款 6. 国际贸易支付条件与支付方式——预付货款, 赊账业务及托收 7. 国际贸易支付条件与支付方式——信用证 8. 保证书 9. 单据

第十二章 国际商务谈判策略 1. 概述 2. 谈判前的准备工作 3. 谈判中应注意的问题 4. 文化差异对国际商务谈判的影响

章节摘录

第一章 国际商务简介 1. 什么是商务？

(what Is Business ?

) 传统上, 商务仅指人们所需要的物品的交换或贸易。

但是, 今天商业有更为科学的定义, 它是指为了利润而进行货物和劳务的生产、分配和销售的一种活动。

商务包括生产, 即产品的创造和劳务的提供、分配、销售和利润。

将铁矿转化为机床零件就是一个很好的实例。

由各种零件组成的机床需要从工厂运到市场或转移给机械经销商, 这就是大家知道的分配过程。

将产品和劳务交易成金钱就是销售。

例如, 将一台机床卖给某人成交得钱, 或者一个机修工提供修理机床的服务而得钱, 我们都称之为销售。

综上所述, 我们可以说, 商务是指生产、分配、销售一切活动的组合, 通过这些活动, 创造利润或经济盈余。

任何一家商业公司其商务活动的主要目的就是创造利润, 即支付一切开支后余下来的钱。

所以创造利润或经济盈余是商业活动的基本目标。

2. 什么是国际商务？

(what Is International Business ?

) 国际商务作为管理训练的一个领域具有跨国家边界商务活动的专门特征。

这些活动可能是商品、服务、资金或人员的流动, 技术、信息或者数据的转让活动, 或者甚至是对雇员的监督活动。

国际商务作为管理训练的一个分支出现, 是由于跨国界的商业交易日益增长的范围和复杂性产生了新的、特殊的管理问题和政府政策问题。

这些问题没有在传统的商业和经济领域里受到足够的注意。

商务(商业交易)延伸到不同的主权政治团体之间, 在世界经济舞台上不是新现象。

一些商业公司已在国外直接投资并在国外管理多年。

主要在(但并不限于)采矿、石油、农业领域投资(开发)。

然而, 国外贸易从民族国家出现迄今已有悠久的历史。

但是, 自从第二次世界大战结束以来, 国际商务活动的形式发生了奇异的变化。

在许多国家里, 成千上万的公司已经发展成为具有所有权控制或其他跨国界联系的多国企业。

这些企业持有对商业各方面的全球观点——从市场到资源, 他们把市场和生产结合进来并发展到世界规模。

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介, 请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>